

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Krisis moneter yang melanda dunia pada tahun 1997 membuat perekonomian Indonesia menjadi tidak stabil. Perekonomian Indonesia saat itu berada dalam situasi yang bergejolak, sulit diprediksi dan berubah sangat cepat. Kondisi tersebut menjadi landasan Negara dikawasan Asia Tenggara untuk membentuk AFTA (Asean Free Trade Area) yang diharapkan dapat meningkatkan perekonomian ASEAN dengan kerjasama yang solid dan kuat.

Dengan berlakunya era perdagangan bebas AFTA pada tahun 2003, menyebabkan perusahaan di setiap negara khususnya di wilayah Asean dihadapkan pada situasi persaingan global. Usaha untuk memantapkan kondisi perusahaan menjadi semakin rumit. Untuk itu, perusahaan-perusahaan di negara berkembang, seperti Indonesia harus berbenah diri dalam menghadapi era perdagangan bebas ini.

Selain itu, persaingan akan semakin meningkat menjelang pemberlakuan pasar bebas Asean yang dikenal dengan Asean Economic Community (AEC) atau Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) pada akhir 2015 mendatang. Lebih dari satu dekade lalu para pemimpin Asean sepakat membentuk sebuah pasar tunggal di kawasan Asia Tenggara. Ini dilakukan untuk meningkatkan daya saing di mata dunia. MEA nantinya memungkinkan suatu Negara menjual barang dan jasa ke negara-negara lain ke seluruh Asia tenggara sehingga persaingan akan semakin ketat baik dalam penjualan barang dan jasa maupun tenaga kerja.

Dalam era perdagangan bebas, setiap perusahaan harus menghadapi persaingan ketat dengan perusahaan-perusahaan dari seluruh dunia. Untuk dapat bertahan dan berhasil serta memperluas pangsa pasarnya dalam era perdagangan bebas, perusahaan harus menciptakan nilai bagi konsumen dan mempunyai kemampuan bersaing (*competitive advantages*). Strategi bisnis yang dapat dilakukan adalah dengan memberi perhatian pada kepuasan konsumen, yang berarti memenuhi tuntutan konsumen yang makin berkembang, yaitu produk yang berkualitas tinggi (*quality*), harga murah (*cost*) dan juga pelayanan (*service*) yang memuaskan.

Kualitas telah menjadi salah satu aspek penting dalam persaingan di pasar global saat ini. Secara konseptual kualitas adalah totalitas bentuk dan karakteristik barang atau jasa yang menunjukkan kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang tampak jelas maupun tersembunyi. Perusahaan berupaya untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas pelayanan, produktivitas, efisiensi dan efektivitasnya secara terencana dan melibatkan partisipasi aktif dari semua unsur terkait dalam perusahaan agar pelaksanaannya dapat berjalan dengan lancar.

Salah satu usaha yang harus dilakukan oleh manajemen dalam meningkatkan efektivitas adalah menentukan arah dan tujuan dari perbaikan produktivitas dan kualitas, di mana hal tersebut dilaksanakan selaras dengan arah jangka panjang perusahaan. Dalam hal ini, dibutuhkan suatu sistem pengendalian mutu yang sesuai dengan permasalahan tersebut yaitu *Total Quality Management* (TQM). “TQM merupakan suatu pendekatan dalam menjalankan usaha untuk memaksimalkan daya saing perusahaan melalui perbaikan terus-menerus atas

produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungannya” (Tjiptono dan Anastasia, 2003:4)

TQM merupakan suatu konsep manajemen modern yang berusaha untuk merespon secara tepat setiap perubahan yang ada, baik yang didorong oleh kekuatan eksternal maupun internal. Penerapan TQM dalam suatu perusahaan dapat memberikan beberapa manfaat utama dan berpengaruh positif terhadap peningkatan laba dan daya saing perusahaan.

Prinsip TQM dalam pencapaian tujuannya adalah melakukan perbaikan kualitas secara terus-menerus sehingga perusahaan dapat meningkatkan labanya melalui dua jalur. Jalur pertama yaitu jalur pasar, yakni perusahaan dapat memperbaiki posisi persaingannya sehingga pangsa pasarnya semakin besar dan harga jualnya dapat lebih tinggi. Kedua hal ini mengarah pada meningkatnya penghasilan sehingga laba yang diperoleh semakin besar. Sedangkan jalur kedua yaitu jalur biaya, yakni perusahaan dapat meningkatkan output yang bebas dari kerusakan melalui upaya perbaikan kualitas. Hal ini menyebabkan biaya operasi perusahaan berkurang dan dengan demikian laba yang diperoleh akan meningkat. Dengan demikian jelaslah bahwa implementasi *Total Quality Management* yang efektif akan memiliki pengaruh terhadap kualitas kinerja karyawan yang pada gilirannya dapat meningkatkan produktivitas, daya saing dan laba suatu perusahaan.

Sistem Manajemen Mutu pada PT Semen Tonasa dapat dilihat dari penerapan ISO (*International Organization for Standardization*) dalam perusahaan. ISO merupakan satu-satunya standar kualitas yang diakui secara

internasional yang berisikan tentang standar jaminan kualitas. Sistem manajemen perusahaan yang terintegrasi dan terpadu menerapkan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008.

Perusahaan menerapkan Sistem Manajemen Mutu QMS ISO 9001:2008 dan Sistem Manajemen Lingkungan EMS ISO 14001:2004 yang merupakan suatu standar internasional sistem manajemen mutu dan bertujuan untuk menjamin bahwa perusahaan akan memberikan produk berupa barang dan jasa yang memenuhi persyaratan yang ditetapkan. Jaminan mutu dan kepuasan konsumen merupakan komitmen manajemen dalam menghadapi persaingan yang ketat dengan produsen semen lainnya.

Indikator kinerja dari suatu perusahaan adalah laba, karena tujuan utama kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahaan adalah memaksimalkan laba. Perbaikan sistim yang dilakukan oleh perusahaan secara terus-menerus dalam rangka perbaikan mutu produk, sehingga memberikan kepuasan kepada konsumen, sehingga terjadi peningkatan penjualan dan akan berpengaruh pada laba perusahaan.

Table 1. TQM dan Laba Sebelum Pajak PT Semen Tonasa Periode 2008 - 2010

No	Tahun	TQM (Rp)	Laba sebelum pajak (Rp)
1	2008	3,456,130,000	422,413,617,000
2	2009	3,527,246,000	603,818,177,000
3	2010	3,648,159,000	738,266,209,000
Total		10,631,536,000	1,764,498,003 ,000

Sumber: PT Semen Tonasa bagian Keuangan

Berdasarkan table. 1 dapat diketahui bahwa pada tahun 2008 nilai TQM sebesar Rp 3,456,130,- dan laba sebelum pajak sebesar Rp 422,413,617,000,-. Kemudian pada tahun 2009 nilai TQM mengalami peningkatan menjadi Rp

3,527,246,000,- dan laba sebelum pajak mengalami peningkatan menjadi Rp 603,818,177,000,-. Kemudian pada tahun 2010 nilai TQM mengalami peningkatan menjadi Rp 3,648,159,000,- dan laba sebelum pajak mengalami peningkatan menjadi Rp 738,266,209,000,- .

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka judul yang diangkat dalam penelitian ini adalah **“Pengaruh *Total Quality Management* (TQM) terhadap Laba Sebelum Pajak pada PT Semen Tonasa”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang dapat diidentifikasi dalam penelitian ini adalah : “Seberapa besar pengaruh *Total Quality Management* (TQM) terhadap Laba Sebelum Pajak Pada PT Semen Tonasa”.

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang penelitian dan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh *Total Quality Management* (TQM) terhadap Laba Sebelum Pajak pada PT Semen Tonasa.

D. Manfaat Hasil Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Dapat meningkatkan wawasan, pengetahuan dan pemahaman mengenai *Total Quality Management* (TQM) dan secara khusus mengenai pengaruhnya terhadap laba sebelum pajak PT Semen Tonasa

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan untuk mengembangkan pengetahuan mengenai pengaruh *Total Quality Management* (TQM) terhadap laba dan juga dapat menjadi bahan masukan terhadap manajemen perusahaan dalam hal mengambil keputusan yang berhubungan dengan pengaruh Total Quality Management dalam kaitannya dengan laba perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

A. Tinjauan Pustaka

1. *Total Quality Management (TQM)*

a) Pengertian dan Konsep *Total Quality Management (TQM)*

Total Quality Management (TQM) atau Manajemen Mutu Terpadu adalah sebuah pendekatan dalam meningkatkan kualitas secara sistematis dengan menggunakan banyak dimensi dan telah diaplikasikan secara luas oleh banyak perusahaan dengan tujuan meningkatkan kinerja seperti kualitas, produktivitas dan profitabilitas.

Menurut Hashmi (2004:1), TQM adalah filosofi manajemen yang mencoba mengintegrasikan semua fungsi organisasi (pemasaran, keuangan, desain, rekayasa, produksi, pelayanan konsumen, dsb), terfokus untuk memenuhi keinginan konsumen dan tujuan organisasi.

Menurut Tjiptono dan Diana (2001:4), TQM merupakan pendekatan dalam menjalankan usaha yang mencoba memaksimumkan daya saing organisasi melalui perbaikan terus menerus atas produk, jasa, manusia, proses dan lingkungannya.

Dale (2003:26) mendefinisikan bahwa TQM adalah kerja sama yang saling menguntungkan dari semua orang dalam organisasi dan dikaitkan dengan proses bisnis untuk menghasilkan nilai produk dan pelayanan yang melampaui kebutuhan dan harapan konsumen.

Menurut Crosby yang dikutip oleh Chairany dan Lestari (2011:9) TQM adalah strategi dan integrasi sistem manajemen untuk meningkatkan kepuasan konsumen, mengutamakan keterlibatan seluruh manajer dan karyawan, serta menggunakan metode kuantitatif.

Menurut Gazpers (2001:5), TQM adalah suatu cara meningkatkan performansi secara terus menerus (continuous performance improvement) pada setiap level operasi atau proses, dalam setiap area fungsional dari suatu organisasi, dengan menggunakan semua sumber daya manusia dan modal yang tersedia.

Dari definisi beberapa ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa Total Quality Management merupakan pendekatan manajemen sistematis yang berorientasi pada organisasi, pelanggan, dan pasar melalui kombinasi antara pencarian fakta praktis dan penyelesaian masalah, guna menciptakan peningkatan secara signifikan dalam kualitas, produktivitas, dan kinerja lain dalam perusahaan.

Menurut Bounds yang dikutip oleh Nasution (2005:24), pada dasarnya konsep Total Quality Management mengandung tiga unsur, yaitu:

1. Strategi nilai pelanggan
Nilai pelanggan adalah manfaat yang dapat diperoleh pelanggan atas penggunaan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan dan pengorbanan pelanggan untuk memperolehnya. Strategi ini merupakan perencanaan bisnis untuk memberikan nilai bagi pelanggan termasuk karakteristik produk, cara penyampaian, pelayanan dan sebagainya.
2. Sistem organisasional
Sistem organisasional berfokus pada penyediaan nilai bagi pelanggan. Sistem ini mencakup tenaga kerja, material, mesin/teknologi proses, metode operasi dan pelaksanaan kerja, aliran proses kerja, arus informasi, dan pembuatan keputusan.
3. Perbaikan kualitas berkelanjutan
Perbaikan kualitas diperlukan untuk menghadapi lingkungan eksternal yang selalu berubah, terutama perubahan selera pelanggan. Konsep ini menuntut adanya komitmen untuk melakukan pengujian kualitas produk secara berkelanjutan.

b) Prinsip-prinsip Utama *Total Quality Management* (TQM)

Menurut Hensler dan Brunellin yang dikutip oleh Tjiptono (2003:14-15)

ada empat prinsip utama dalam *Total Quality Management*. Keempat

Prinsip tersebut adalah:

1. Kepuasan Pelanggan

Dalam *Total Quality Management*, konsep mengenai kualitas dan pelanggan diperluas. Kualitas tidak hanya bermakna kesesuaian dengan spesifikasi tertentu, tetapi kualitas tersebut ditentukan oleh pelanggan. Kebutuhan pelanggan diusahakan untuk dipenuhi dalam segala aspek, termasuk dalam harga, keamanan, dan ketepatan waktu. Oleh karena itu, segala aktivitas perusahaan harus dikoordinasikan untuk memuaskan para pelanggan. Kualitas yang dihasilkan suatu perusahaan sama dengan nilai (value) yang diberikan dalam rangka meningkatkan kualitas hidup para pelanggan. Semakin tinggi nilai yang diberikan, maka semakin besar pula kepuasan pelanggan.

2. Respek terhadap setiap orang

Dalam perusahaan berkualitas, setiap karyawan dipandang sebagai individu yang memiliki talenta dan kreatifitas yang khas. Dengan demikian, karyawan merupakan sumber daya organisasi yang paling bernilai. Oleh karena itu, setiap orang dalam organisasi diperlukan dengan baik dan diberikan kesempatan untuk terlibat dan berpartisipasi dalam tim pengambilan keputusan.

3. Manajemen Berdasarkan Fakta

Perusahaan kelas berkualitas berorientasi pada fakta, maksudnya bahwa setiap keputusan selalu didasarkan pada data, bukan sekedar pada perasaan. Ada dua konsep pokok yang berkaitan dengan hal ini. Pertama, prioritasasi (prioritization) yakni suatu konsep yang menyatakan bahwa perbaikan tidak dapat dilakukan pada semua aspek pada saat yang bersamaan, mengingat keterbatasan sumber daya yang ada. Oleh karena itu dengan menggunakan data, maka manajemen dan tim dalam organisasi dapat memfokuskan usahanya pada situasi yang vital. Kedua, variasi (variation) atau variabilitas kinerja manusia. Data statistik dapat memberikan gambaran mengenai variabilitas yang merupakan bagian yang wajar dari setiap sistem organisasi. Dengan demikian, manajemen dapat memprediksikan hasil dari setiap keputusan dan tindakan yang dilakukan.

4. Perbaikan yang berkesinambungan

Agar dapat sukses, setiap perusahaan perlu melakukan proses sistematis dalam melaksanakan perbaikan secara berkesinambungan. Konsep yang berlaku disini adalah siklus PDCAA (plan-do-check-act-analyze), yang terdiri dari langkah- langkah perencanaan, dan melakukan tindakan koreksi terhadap hasil yang diperoleh.

c) Karakteristik Total *Quality Management* (TQM)

Ada sepuluh karakteristik TQM yang dikembangkan oleh Goetsch dan Davis dalam Nasution (2005:22) yaitu :

1. Fokus Pada Pelanggan
Pelanggan merupakan sosok yang harus dilayani. Dimana perhatian difokuskan pada kebutuhan dan harapan para pelanggan. Untuk setiap organisasi yang menerapkan TQM harus benar-benar mengetahui, mengidentifikasi dan menganalisis kebutuhan dan harapan pelanggannya agar bisa memuaskannya. Dimana produk/jasa yang dibuat atau diberikan haruslah sesuai dengan keinginan para pelanggan.
2. Obsesi terhadap Kualitas
Dalam organisasi yang menerapkan TQM, obsesi utama suatu perusahaan yaitu meningkatkan kualitas baik itu kualitas produk/jasa, tenaga kerja, proses dan lingkungan kerja dimana kualitas merupakan faktor penting untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan karyawan serta dalam menarik konsumen/pelanggan.
3. Pendekatan Ilmiah
Pendekatan ini sangat diperlukan dalam penerapan TQM, terutama untuk mendesain pekerjaan dan dalam proses pengambilan keputusan dan pemecahan masalah yang berkaitan dengan pekerjaan yang didesain tersebut. Dengan demikian, data diperlukan dan dipergunakan dalam menyusun patok duga (benchmark), memantau prestasi, dan melaksanakan perbaikan.
4. Komitmen Jangka Panjang
TQM merupakan suatu paradigma baru dalam melaksanakan bisnis. Untuk itu, dibutuhkan budaya perusahaan yang baru pula. Oleh karena itu, komitmen jangka panjang sangat penting guna mengadakan perubahan budaya agar penerapan TQM dapat berjalan dengan sukses.
5. Kerjasama Tim (Teamwork)
Dalam organisasi yang dikelola secara tradisional seringkali diciptakan persaingan antar departemen yang ada dalam organisasi tersebut agar daya saingnya terdongkrak. Sementara itu, dalam organisasi yang menerapkan TQM, kerjasama tim, kemitraan, dan hubungan dijalin dan dibina, baik antar karyawan perusahaan maupun dengan pemasok, lembaga-lembaga pemerintah, dan masyarakat sekitarnya.
6. Perbaikan Sistem Secara Berkesinambungan
Setiap produk dan atau jasa dihasilkan dengan memanfaatkan proses-proses tertentu di dalam suatu sistem/lingkungan. Oleh karena itu, sistem yang ada perlu diperbaiki secara terus-menerus agar kualitas yang dihasilkannya dapat semakin meningkat.
7. Pendidikan dan Pelatihan
Dewasa ini masih terdapat perusahaan yang menutup mata terhadap pentingnya pendidikan dan pelatihan karyawan. Kondisi seperti itu

menyebabkan perusahaan yang bersangkutan tidak berkembang dan sulit bersaing dengan perusahaan lainnya, apalagi dalam era persaingan global. Sedangkan dalam organisasi yang menerapkan TQM, pendidikan dan pelatihan merupakan faktor yang fundamental. Setiap orang diharapkan dan didorong untuk terus belajar. Dengan belajar, setiap orang dalam perusahaan dapat meningkatkan keterampilan teknis dan keahlian profesionalnya.

8. Kebebasan yang Terkendali

Dalam TQM, keterlibatan dan pemberdayaan karyawan dalam pengambilan keputusan dan pemecahan masalah merupakan unsur yang sangat penting. Hal ini dikarenakan unsur tersebut dapat meningkatkan 'rasa memiliki' dan tanggung jawab karyawan terhadap keputusan yang telah dibuat. Meskipun demikian, kebebasan yang timbul karena keterlibatan dan pemberdayaan tersebut merupakan hasil dari pengendalian yang terencana dan terlaksana dengan baik.

9. Kesatuan Tujuan

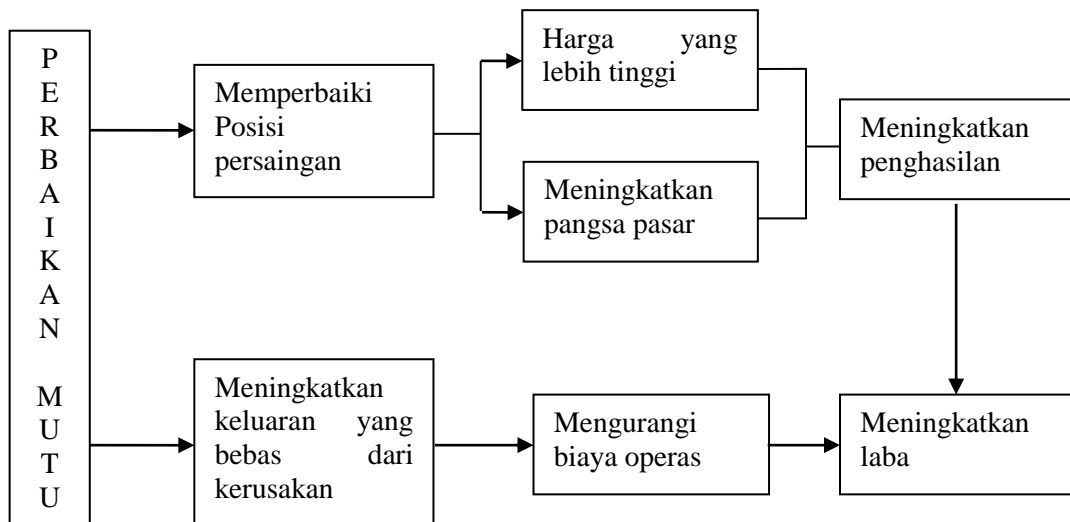
Agar TQM dapat diterapkan dengan baik, maka perusahaan harus memiliki kesatuan tujuan. Dengan demikian, setiap usaha dapat diarahkan pada tujuan yang sama. Akan tetapi, kesatuan tujuan ini tidak berarti bahwa harus selalu ada persetujuan/kesepakatan antara pihak manajemen dan karyawan, misalnya mengenai upah dan kondisi kerja.

10. Adanya Keterlibatan dan Pemberdayaan Karyawan

Agar dapat meningkatkan kemungkinan dihasilkannya keputusan yang baik, rencana yang baik, atau perbaikan yang lebih efektif, karena juga mencakup pandangan dan pemikiran dari pihak-pihak yang langsung berhubungan dengan situasi kerja serta meningkatkan 'rasa memiliki' dan tanggung jawab atas keputusan dengan melibatkan orang-orang yang harus melaksanakannya.

d) Manfaat *Total Quality Management* (TQM)

Manfaat TQM adalah memperbaiki kinerja manajerial dalam mengelola perusahaan agar dapat meningkatkan penghasilan perusahaan. Menurut Nasution (2001:42) manfaat TQM dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu dapat memperbaiki posisi persaingan dan meningkatkan keluaran yang bebas dari kerusakan seperti tampak pada Gambar 1.



Gambar 1. Manfaat *Total Quality Management* (Sumber: Nasution, 2005:42)

Ada beberapa keuntungan pengendalian mutu yang digambarkan Ishikawa (1992) yang dikutip oleh Chairany dan Lestari (2011:13), antara lain:

1. Pengendalian mutu memungkinkan untuk membangun mutu di setiap langkah proses produksi demi menghasilkan produk yang 100% bebas cacat.
2. Pengendalian mutu memungkinkan perusahaan menemukan kesalahan atau kegagalan sebelum akhirnya berubah menjadi musibah bagi perusahaan.
3. Pengendalian mutu memungkinkan desain produk mengikuti keinginan pelanggan secara efisien sehingga produknya selalu dibuat sesuai pilihan pelanggan.
4. Pengendalian mutu dapat membantu perusahaan menemukan data-data produksi yang salah.

Perbaikan kualitas yang dilakukan oleh perusahaan tidak lain bertujuan untuk meningkatkan penghasilan perusahaan dan tujuan akhirnya adalah untuk meningkatkan laba perusahaan agar perusahaan dapat terus berjalan dan tetap hidup dalam persaingan perdagangan yang semakin ketat saat sekarang ini. Untuk menghasilkan kualitas terbaik diperlukan upaya perbaikan berkesinambungan terhadap kemampuan manusia, proses dan lingkungan.

e) Implementasi *Total Quality Management* (TQM) dalam perusahaan

Menurut Bhat dan Cozzalino yang dikutip oleh Chairany dan Lestari (2011: 14) secara garis besar proses implementasi Total Quality Management (TQM) mencakup:

1. Manajemen puncak harus menjadikan TQM sebagai prioritas utama organisasi, visi yang jelas dan dapat dicapai, menyusun tujuan yang agresif bagi organisasi dan setiap unit, dan terpenting menunjukkan komitmen terhadap TQM melalui aktivitas mereka.
2. Budaya organisasi harus diubah sehingga setiap orang dan setiap proses menyertakan konsep TQM. Organisasi harus diubah paradigmanya, fokus pada konsumen, segala sesuatu yang dikerjakan diselaraskan untuk memenuhi harapan konsumen.
3. Kelompok kecil dikembangkan pada keseluruhan organisasi untuk memahami kualitas, identifikasi keinginan konsumen, dan mengukur kemajuan dan kualitas. Masing-masing kelompok bertanggung jawab untuk mencapai tujuan mereka sebagai bagian dari tujuan organisasi keseluruhan.
4. Perubahan dan perbaikan berkelanjutan harus diimplementasikan, dipantau, dan disesuaikan atas dasar hasil analisis pengukuran.

Agak berbeda dengan pendekatan sebelumnya, Paskard (1995: 6-8) lebih mengaitkan proses implementasi TQM melalui pendekatan teori perubahan dan pengembangan organisasi yaitu model transformasi organisasi dan kepemimpinan.

Tahap awal dalam TQM implementasi adalah menilai keadaan organisasi yang ada. Jika organisasi terbukti mempunyai kepekaan efektif terhadap lingkungan dan mampu menyukkseskan perubahan sebelumnya, TQM akan mudah diimplementasikan. Sebaliknya, jika kenyataan yang ada tidak mendukung kondisi awal yang diperlukan, implementasi TQM ditunda dan organisasi harus disehatkan sebelum mengawali TQM.

f) Konsep Kualitas

1) Definisi Kualitas

Chase et al (2005) kata kualitas memiliki banyak definisi yang berbeda. Dari segi linguistik kualitas berasal dari bahasa latin qualis yang berarti “sebagaimana kenyataannya”. Secara teoritis, kualitas adalah totalitas bentuk dan karakteristik barang atau jasa yang menunjukkan kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang tampak jelas maupun tersembunyi.

Beberapa pakar kualitas mendefinisikan kualitas dengan beragam interpretasi. Juran (1989) mendefinisikan kualitas secara sederhana sebagai, kesesuaian untuk digunakan. Definisi ini mencakup keistimewaan produk yang memenuhi kebutuhan konsumen dan bebas dari defisiensi. Secara faktual, kualitas adalah konsep yang cukup sulit untuk dipahami dan disepakati.

Goetsch dan Davis (1994:4) yang dikutip oleh Tjiptono dan Diana (2003:4) membuat definisi mengenai kualitas yang lebih luas cakupannya yaitu “kualitas merupakan SUATU kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan”. Pengertian kualitas lebih luas oleh Bina Produktivitas Tenaga Kerja (1998) adalah :

- (1) Derajat yang sempurna (degree of excellence): mengandung pengertian komperatif terhadap tingkat produk (grade) tertentu;
- (2) Tingkat kualitas (quality level): mengandung pengertian kualitas untuk mengevaluasi teknikal; dan
- (3) Kesesuaian untuk digunakan (fitness for purpose user satisfaction), kemampuan produk atau jasa dalam memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Dari berbagai pengertian yang dikemukakan di atas, dapat disadari bahwa kualitas pada dasarnya adalah kreasi dan inovasi berkelanjutan untuk menyediakan produk atau jasa yang memenuhi, atau melampaui harapan para pelanggan dalam usaha memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.

2) Dimensi Kualitas

Delapan dimensi kualitas menurut Kotler et al, (2000) adalah sebagai berikut:

1. Kinerja (performance), karakteristik operasi pokok dari suatu produk utama.
2. Ciri-ciri atau keistimewaan tambahan (feature), konten dari produk yang membedakannya dari produk lain.
3. Keandalan (reliability), probabilitas suatu produk tidak berfungsi atau gagal.
4. Kesesuaian dengan spesifikasi (conformance to specification), sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar-standar yang telah ditetapkan sebelumnya.
5. Daya tahan (durability), seberapa lama produk dapat digunakan sampai benar-benar tidak dapat dipakai lagi.
6. Kemampuan melayani (serviceability), ada tidaknya servis center dan seberapa banyak biaya yang dikeluarkan konsumen untuk itu.
7. Estetika (esthetic), yaitu daya tarik produk terhadap panca indera, bagaimana suatu produk di pandang, dirasakan dan didengarkan.
8. Ketetapan kualitas yang dipersepsikan (perceived quality), kesan yang membekas dari produk pada pemikiran konsumen.

2. Laba Bersih

a) Definisi Laba

Tujuan utama perusahaan adalah meningkatkan laba. Laba merupakan indikator prestasi atau kinerja perusahaan yang besarnya tampak di laporan keuangan. Laba terdiri dari empat elemen utama yaitu pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), keuntungan (*gain*), dan kerugian (*loss*).

PSAK Nomor 1 (IAI:2014) dalam paragraf 5 mengatur mengenai Definisi Laba rugi, yaitu “Laba rugi adalah total penghasilan dikurangi beban, tidak termasuk penghasilan komprehensif lain.” Sedangkan menurut APB *Statement* (dalam Harahap 2013:113), “mengartikan Laba/Rugi sebagai kelebihan/defisit penghasilan atas biaya selama satu periode akuntansi.” Menurut Suwardjono (2012:467), laba adalah

Tambahan kemampuan ekonomik yang ditandai dengan kenaikan kapital dalam suatu perioda yang berasal dari kegiatan produktif dalam arti luas yang dapat dikonsumsi atau ditarik oleh entitas penguasa/pemilik kapital tanpa mengurangi kemampuan ekonomik kapital mula-mula (awal perioda).

Menurut Baridwan (2004:29), definisi laba adalah

Kenaikan modal (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau inventasi oleh pemilik. Menurut Hery (2009:146), mendefinisikan

Keuntungan adalah kenaikan dalam ekuitas (aktiva bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi feriferal (transaksi di luar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau transaksi insidental (transaksi yang keterjadiannya jarang) dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang memengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari beban atau distribusi kepada pemilik.

FASB *Statement* (dalam Harahap 2013:113) mendefinisikan

Accounting Income atau laba akuntansi sebagai perubahan dalam *equity* (*net asset*) dari suatu *entity* selama suatu periode tertentu yang diakibatkan oleh transaksi dan kejadian atau peristiwa yang berasal dari bukan pemilik. Dalam *income* termasuk seluruh perubahan dalam *equity* selain dari pemilik dan pembayaran kepada pemilik.

Soemarso (2009:227), menyatakan bahwa “laba bersih adalah angka terakhir dalam laporan laba rugi (*net profit*) yang merupakan kenaikan bersih terhadap modal.”

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan penghasilan atas biaya yang terjadi akibat transaksi yang berasal dari bukan pemilik sehingga mengakibatkan kenaikan aset tanpa mempengaruhi ekuitas.

b) Jenis-jenis Laba

Menurut Hery (2009:153), laporan laba rugi bentuk bertahap di atas menyajikan beberapa subtotal dari masing-masing komponen laba sebagai berikut:

- 1) Laba kotor (pendapatan penjualan – harga pokok penjualan)
- 2) Laba operasional (laba kotor – beban operasional)
- 3) Laba dari operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan (laba operasi + pendapatan dan keuntungan lain-lain – beban dan kerugian lain-lain)
- 4) Laba dari operasi berlanjut (laba dari operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan – pajak penghasilan atas operasi berlanjut)
- 5) Laba bersih (laba dari operasi berlanjut +/- keuntungan atau kerugian dari operasi yang dihentikan – kerugian luar biasa)

Menurut Baridwan (2004:33), jenis-jenis laba dalam perhitungan laba rugi antara lain:

- 1) Laba bruto, yaitu hasil penjualan dikurangi harga pokok penjualan.
- 2) Penghasilan usaha bersih, yaitu laba bruto dikurangi biaya-biaya usaha.
- 3) Penghasilan bersih sebelum pajak, yaitu penghasilan usaha bersih ditambah dan dikurangi dengan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya diluar usaha.
- 4) Penghasilan bersih sesudah pajak, yaitu penghasilan bersih sebelum pajak dikurangi pajak penghasilan.
- 5) Penghasilan bersih dan elemen-elemen luar biasa, yaitu penghasilan bersih sesudah pajak ditambah dan/atau dikurangi dengan elemen-elemen yang tidak biasa (sesudah diperhitungan pajak penghasilan untuk pos luar biasa).

Menurut Subramanyam (2013:26) Jenis-jenis laba dalam perhitungan laba rugi antara lain

- 1) Laba kotor (gross profit) yang disebut juga margin kotor (gross margin) merupakan selisih antara penjualan dan harga pokok penjualan.
- 2) Laba operasi (earnings from operations) merupakan selisih antara penjualan dengan seluruh biaya dan beban operasi. Laba operasi biasanya tidak mencakup biaya modal (bunga) dan pajak.
- 3) Laba sebelum pajak (earning before taxes), sebagaimana namanya, merupakan laba dari operasi berjalan sebelum cadangan untuk pajak penghasilan.
- 4) Laba dari operasi berjalan (earnings from continuing operations) merupakan laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa jenis-jenis laba terdiri atas laba kotor, laba operasi/laba usaha, laba bersih sebelum pajak, dan laba bersih setelah pajak.

c) Definisi Laba Bersih Sebelum Pajak

Laba bersih menggambarkan kinerja manajemen perusahaan dalam melakukan kegiatan operasionalnya. Salah satu jenis laba bersih adalah laba bersih sebelum pajak. Laba bersih sebelum pajak merupakan laba bersih yang diperoleh perusahaan sebelum dikurangi dengan cadangan pajak. Ada beberapa pendapat mengenai laba bersih sebelum pajak sebagai berikut:

Menurut Baridwan (2004:33), “Penghasilan bersih sebelum pajak adalah penghasilan usaha bersih ditambah atau dikurangi dengan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya diluar usaha.” Sedangkan menurut Subramanyam (2013:26), “Laba sebelum pajak (*earning before taxes*), sebagaimana namanya, merupakan laba dari operasi berjalan sebelum cadangan untuk pajak penghasilan.”

Samryn (2011:41), “Laba sebelum pajak adalah laba usaha setelah ditambah atau dikurangi selisih antara pendapatan dan beban lain-lain.” Dan menurut Hery (2014:207), “laba operasional ditambah dengan pendapatan dan keuntungan lain-lain dikurangkan dengan beban dan kerugian lain-lain akan menghasilkan laba operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan.”

Menurut Rahardjo (2002:49) “laba sebelum pajak penghasilan (EBT= *Earning Before Tax*) adalah diperoleh dari laba usaha perusahaan ditambah (atau dikurangi) dengan jumlah pendapatan (beban) lain-lain”. Dan menurut Sumardi (2010:148) “laba bersih sebelum pajak adalah laba bersih operasi ditambah/dikurangi dengan pendapatan dan beban di luar operasi perusahaan”.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laba bersih sebelum pajak adalah laba yang yang diperoleh dari pendapatan usaha ditambah atau dikurangi beban usaha menghasilkan laba usaha, kemudian laba usaha ditambah atau dikurangi dengan pendapatan/beban di luar usaha.

d) Komponen Laba Bersih Sebelum Pajak

Hery (2014:202), mengemukakan komponen laba sebelum pajak sebagai berikut:

- 1) Pendapatan penjualan
- 2) Harga pokok penjualan
- 3) Laba kotor
- 4) Beban operasional
- 5) Laba operasional
- 6) Pendapatan dan keuntungan lain-lain
- 7) Beban dan kerugian lain-lain

8) Laba sebelum pajak

Menurut Baridwan (2004:30), komponen-komponen dari laba sebelum

pajak terdiri dari:

- 1) Hasil penjualan atau pendapatan jasa adalah menunjukkan jumlah hasil penjualan kepada pembeli selama suatu periode akuntansi, dikurangi penjualan return dan potongan-potongan
- 2) Harga pokok penjualan adalah harga pokok produksi ditambah harga pokok persediaan barang dari awal periode dan dikurangi harga pokok persediaan barang jadi akhir periode.
- 3) Laba bruto adalah hasil penjualan dikurangi harga pokok penjualan
- 4) Biaya-biaya usaha adalah biaya-biaya usaha dapat dibagi menjadi dua kelompok:
 - (a) Biaya penjualan, terdiri dari:
 - (1) Gaji dan komisi salesmen
 - (2) Advertensi, promosi, dan lain-lain
 - (3) Bahan pembantu untuk bagian penjualan atau toko
 - (4) Depresiasi aktiva tetap bagian penjualan atau toko
 - (5) Depresiasi alat pengangkut penjualan, dan
 - (6) Semua biaya yang berhubungan dengan bagian penjualan
 - (b) Biaya administrasi dan umum, terdiri dari:
 - (1) Gaji pimpinan dan gaji pegawai
 - (2) Bahan pembantu untuk kantor
 - (3) Depresiasi aktiva tetap kantor
 - (4) Telepon, perangko, sumbangan dan lain-lain.
- 5) Penghasilan usaha bersih atau laba usaha adalah laba bruto dikurangi biaya-biaya usaha.
- 6) Pendapatan dan biaya lain adalah menunjukkan pendapatan dan biaya yang sering terjadi dan merupakan tanggung jawab manajer keuangan. Pendapatan lain-lain terdiri dari pendapatan bunga, dividen, sewa, *royalty* dan *fee*. Biaya lain-lain terdiri dari biaya bunga dan biaya-biaya yang terjadi karena usaha untuk memperoleh pendapatan lain-lain.

Sedangkan menurut Sumardi (2010:148) berikut ini komponen-komponen

yang berhubungan dengan perhitungan laba rugi perusahaan dagang:

- 1) Laba bersih operasi adalah laba bruto dikurangi beban operasi perusahaan.
- 2) Laba bruto (kotor) atas penjualan merupakan selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.
- 3) Penjualan ialah jumlah seluruh penjualan dikurangi dengan retur penjualan dan potongan penjualan.

- 4) Harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) adalah harga perolehan barang yang dijual. Ini dapat dihitung dengan menjumlahkan persediaan barang dagang awal dengan pembelian bersih, dikurangi dengan persediaan barang dagang akhir periode.
- 5) Pembelian bersih meliputi jumlah seluruh pembelian ditambah beban angkut pembelian dikurangi dengan retur pembelian dan potongan pembelian.
- 6) Beban operasi perusahaan terdiri atas semua beban yang dikeluarkan sehubungan dengan kegiatan pokok perusahaan.
 - (a) Beban penjualan, meliputi beban yang berhubungan dengan kegiatan penjualan barang, seperti: beban iklan, beban angkut penjualan, beban sewa toko, beban perlengkapan toko, beban penyusutan gedung toko, dan beban gaji bagain penjualan.
 - (b) Beban administrasi dan umum, meliputi beban operasi yang tidak berhubungan langsung dengan penjualan barang dagang, seperti: beban gaji pegawai kantor, beban perlengkapan kantor, beban penyusutan gedung kantor, dan beban asuransi gedung kantor.
- 7) Pendapatan dan beban di luar usaha pokok/di luar operasi perusahaan adalah pendapatan yang diperoleh dan beban yang dikeluarkan, tetapi tidak ada hubungan langsung dengan kegiatan pokok perusahaan.
- 8) Laba bersih sebelum pajak adalah laba bersih operasi ditambah/dikurangi dengan pendapatan dan beban di luar operasi perusahaan. Pengurangan laba bersih sebelum pajak dengan pajak penghasilan yang harus dibayar ke kas Negara akan diperoleh laba bersih setelah pajak.

Menurut Kasmir (2014:46), komponen-komponen laba bersih sebelum pajak sebagai berikut:

- 1) Penjualan (pendapatan)
- 2) Harga pokok penjualan (HPP)
- 3) Laba kotor
- 4) Biaya operasi:
 - (a) Biaya umum
 - (b) Biaya penjualan
 - (c) Biaya sewa
 - (d) Biaya administrasi
 - (e) Biaya operasi lainnya
- 5) Laba kotor operasional
- 6) Penyusutan (depresiasi)
- 7) Pendapatan bersih operasi
- 8) Pendapatan lainnya
- 9) Laba sebelum bunga dan pajak atau EBIT (*Earning Before Interest and Tax*)
- 10) Biaya bunga terdiri dari:

- (a) Bunga wesel;
 - (b) Bunga bank;
 - (c) Bunga hipotek;
 - (d) Bunga obligasi;
 - (e) Bunga lainnya.
- 11) Laba sebelum pajak atau EBT (*Earning Before Tax*)

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa komponen laba bersih sebelum pajak terdiri dari:

- 1) Pendapatan usaha merupakan pendapatan yang berasal dari penjualan produk utama perusahaan. Pendapatan usaha disajikan bersih setelah dikurangi potongan penjualan, retur penjualan dan lain-lain.
- 2) Beban pokok penjualan merupakan nilai tercatat dari persediaan yang dijual.
- 3) Laba/rugi kotor merupakan selisih antara pendapatan usaha dengan beban pokok penjualan.
- 4) Beban usaha merupakan beban kegiatan utama perusahaan yang dilaporkan dalam dua kategori yaitu: (a) Beban penjualan; dan (b) Beban umum dan administrasi.
- 5) Laba/rugi usaha merupakan selisih antara pendapatan usaha dengan beban usaha.
- 6) Pendapatan/beban lain-lain merupakan penghasilan/beban yang tidak dapat dihubungkan dengan kegiatan utama perusahaan. Penghasilan/beban lain-lain disajikan dengan cara merinci penghasilan (beban) lain-lain, antara lain meliputi bagian laba/rugi perusahaan asosiasi, penghasilan bunga, beban bunga, laba/rugi kurs, dan lain-lain.

- 7) Laba/rugi sebelum pajak penghasilan merupakan laba/rugi usaha setelah memperhitungkan penghasilan/beban lain-lain dan porsi laba/rugi perusahaan asosiasi.

e) **Perhitungan Laba Bersih Sebelum Pajak**

Laporan laba rugi merupakan laporan yang menggambarkan kinerja keuangan perusahaan. Laporan laba rugi menyediakan rincian pendapatan, beban, laba dan rugi perusahaan dalam suatu periode tertentu. Laporan laba rugi menghasilkan informasi keuangan berupa pencapaian perusahaan baik laba ataupun rugi.

Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas dalam suatu periode. Jenis-jenis laba yang biasanya dijadikan dasar untuk menilai kinerja keuangan perusahaan antara lain: laba kotor, laba usaha, laba bersih sebelum pajak dan laba bersih setelah pajak.

Menurut Soemarso (2009:284) laba atau rugi dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Penjualan (neto)	Rp xxx
Harga pokok penjualan	
Persediaan barang jadi (awal)	Rp xxx
Harga pokok produksi	Rp xxx +
Persediaan barang jadi tersedia untuk dijual	<u>Rp xxx</u>
Persediaan barang jadi (akhir)	(Rp xxx)
Harga pokok penjualan	(Rp xxx)

Laba bruto		Rp xxx
Beban usaha:		
Beban penjualan:		
Beban iklan dan promosi	Rp xxx	
Beban gaji dan upah	Rp xxx	
Beban pengiriman	Rp xxx	
Beban perlengkapan	Rp xxx	
Beban listrik, air, dan telepon	Rp xxx	
Beban penyusutan	Rp xxx	
Beban asuransi	Rp xxx	
Beban amortisasi	Rp xxx	
Beban penjualan lain-lain	<u>Rp xxx</u> +	
Total beban penjualan		(Rp xxx)
Beban administrasi dan umum:		
Beban gaji dan upah	Rp xxx	
Beban listrik, air, dan telepon	Rp xxx	
Beban pemeliharaan	Rp xxx	
Beban penyusutan	Rp xxx	
Beban perlengkapan	Rp xxx	
Beban amortisasi	Rp xxx	
Beban asuransi	Rp xxx	
Beban administrasi dan umum lain-lain	<u>Rp xxx</u> +	
Total beban administrasi dan umum		(<u>Rp xxx</u>)
Laba usaha		Rp xxx
Beban lain-lain		(Rp xxx)
Laba bersih sebelum pajak		<u>Rp xxx</u>

Sedangkan menurut Baridwan (2004:30), laba bersih sebelum pajak dapat dihitung sebagai berikut:

Hasil Penjualan		Rp xxx
Harga pokok penjualan		
Persediaan barang jadi (awal)	Rp xxx	
Harga pokok produksi	<u>Rp xxx +</u>	
Persediaan barang jadi tersedia untuk dijual	Rp xxx	
Persediaan barang jadi (akhir)	(Rp xxx)	
Harga pokok penjualan	<hr/>	(Rp xxx)
Laba bruto		Rp xxx
Biaya usaha:		
Biaya penjualan:		
Biaya gaji dan upah	Rp xxx	
Biaya iklan	Rp xxx	
Biaya pengiriman	Rp xxx	
Biaya depresiasi	Rp xxx	
Beban penjualan lain-lain	<u>Rp xxx +</u>	
Total biaya penjualan		(Rp xxx)
Biaya administrasi dan umum:		
Biaya gaji dan upah	Rp xxx	
Biaya depresiasi	Rp xxx	
Biaya perlengkapan	Rp xxx	
Biaya administrasi dan umum lain-lain	Rp xxx +	
Total biaya administrasi dan umum	<hr/>	(Rp xxx)
Laba usaha		Rp xxx
Pendapatan dan biaya lain:		

Pendapatan lain:

Pendapatan bunga	Rp xxx	
Pendapatan dividen	Rp xxx	
Total pendapatan lain	—————	Rp xxx

Biaya lain:

Biaya bunga	(Rp xxx)	
Total biaya lain		(Rp xxx)
Laba bersih sebelum pajak		————— Rp xxx

Berdasarkan pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa perhitungan laba bersih sebelum pajak dapat dilihat pada contoh berikut ini:

Pendapatan Usaha		Rp xxx
Beban usaha		Rp xxx+/-
Laba Usaha		————— Rp xxx
Pendapatan dan Biaya di Luar Usaha		
Pendapatan Bunga	Rp xxx	
Pendapatan lainnya	Rp xxx	
Beban Bunga	(Rp xxx)	
Beban lainnya	(Rp xxx)	
Total Pendapatan dan Biaya di Luar Usaha	—————	Rp xxx+/-
Laba Bersih Sebelum Pajak		————— Rp xxx

3. Hubungan Antara *Total Quality Management* (TQM) dan Laba Perusahaan

Terdapat hubungan yang erat antara kualitas produk (barang/jasa), kepuasan pelanggan dan profit/laba perusahaan. Dengan penerapan TQM yang memadai, mutu produk dapat ditingkatkan. Peningkatan mutu produk tersebut dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan sehingga dapat meningkatkan

penjualan yang pada akhirnya berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan. Jadi, sistem perbaikan kualitas bertujuan untuk meningkatkan laba perusahaan.

TQM berpengaruh terhadap laba, apabila dengan adanya TQM perusahaan dapat meningkatkan labanya. Unsur-unsur/karakteristik TQM yang diterapkan oleh perusahaan dapat menghasilkan sistem kerja yang baik, mutu produk yang lebih baik, efektivitas biaya, dan pada akhirnya menghasilkan laba yang lebih baik.

4. Penelitian Terdahulu

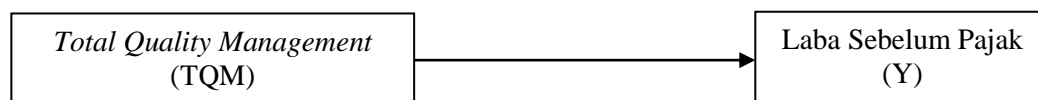
Musran Munizu (2010) dengan judul: “Praktik *Total Quality Management* dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Pada PT Telkom Tbk. Cabang Makassar)”. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa variabel praktik TQM yang terdiri atas: kepemimpinan, perencanaan strategis, fokus pada pelanggan, informasi dan analisis, manajemen sumber daya manusia dan manajemen proses mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Variabel tersebut dihitung menggunakan analisis statistik deskriptif dan Structural Equation Modeling (SEM).

Nurul Chairany dan Wahyuni Lestari P (2011) dengan judul: “Pengaruh Total Quality Management Terhadap Kinerja Perusahaan Melalui Kepemimpinan dan Perilaku Produktif Karyawan pada Perusahaan Manufaktur di Makassar”. Hasil dari penelitian ini yaitu bahwa penerapan TQM berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan. Penerapan TQM meningkatkan kinerja perusahaan melalui kepemimpinan dan melalui perilaku produktif karyawan.

B. Kerangka Pikir

Total Quality Management (TQM) dianggap sebagai alat yang dapat meningkatkan kinerja karyawan dan kinerja perusahaan yang dibuktikan dari penelitian sebelumnya. Meningkatnya Kinerja karyawan pada akhirnya akan berujung pada tujuan utama perusahaan yaitu meningkatkan laba. Oleh karena itu peneliti melakukan penelitian untuk mengetahui bagaimana pengaruh TQM terhadap laba perusahaan dengan menggunakan karakteristik/unsur dari Total Quality Management itu sendiri.

Berikut ini kerangka pemikiran/konseptual yang digunakan dalam penelitian ini:



Gambar 2. Kerangka Pikir

C. Hipotesis Penelitian

Hipotesis pada hakekatnya merupakan jawaban sementara dari masalah yang diteliti. Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan, maka hipotesis yang diajukan adalah: “Diduga bahwa Penerapan *Total Quality Management* (TQM) berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba sebelum pajak pada PT SemenTonasa”.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Variabel dan Desain Penelitian

1. Variabel Penelitian

Menurut sugiono (2013:38) bahwa “variable adalah suatu atribut sifat dan nilai dari individu, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang diharapkan untuk dipelajari dan ditarik kesimpulan”. Berdasarkan judul penelitian yang diajukan yaitu pengaruh *Total Quality Manajem* (TQM) terhadap laba sebelum pajak di PT Semen Tonasa maka variable yang akan diteliti adalah TQM (variable bebas) dan Laba sebelum pajak (variable terikat)

Variabel bebas (independent variabel) adalah variabel yang dapat mempengaruhi perubahan dalam variabel terikat dan mempunyai hubungan yang positif maupun negatif bagi variabel terikat lainnya. Adapun variabel bebas yang akan di uji hubungan dan pengaruhnya dalam penelitian ini adalah *Total Quality Management* (TQM).

Variabel terikat (dependent variable) adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas (independent variable). Yang menjadi variabel terikat pada penelitian ini adalah laba sebelum pajak (Y) yang diukur dengan menggunakan nilai volume produksi perusahaan dalam satu periode tertentu.

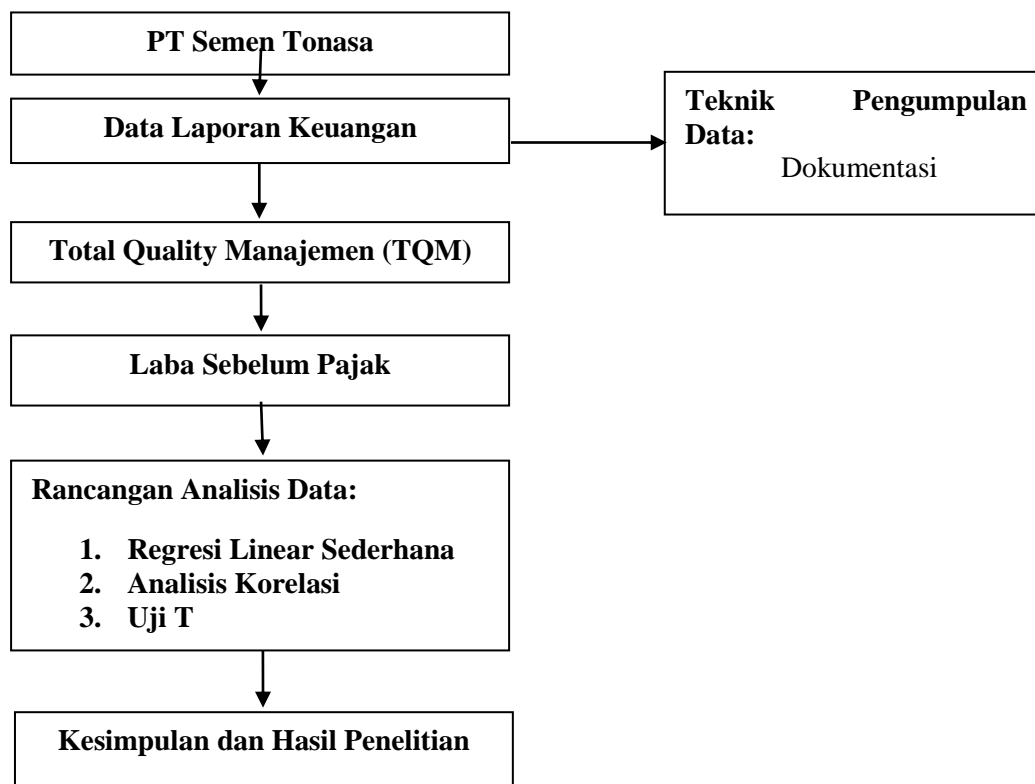
2. Desain Penelitian

Desain penelitian adalah rencana dan struktur penelitian yang disusun sedemikian rupa sehingga peneliti akan memperoleh jawaban untuk pertanyaan-pertanyaan peneliti. Jadi desain penelitian merupakan suatu rancangan atau tata

cara untuk melaksanakan penelitian dalam rangka memperoleh data yang dibutuhkan. Yang dimaksud dalam hal ini adalah skema menyeluruh yang mencakup program penelitian.

Penelitian ini berusaha menjawab pengaruh *Total Quality Manajement* (TQM) terhadap Laba sebelum pajak. Teknik pengumpulan data yang digunakan terhadap *Total Qualiti Manajement* (TQM) adalah menggunakan data dokumentasi yakni nilai volume produksi perusahaan lima tahun terakhir yaitu 2010-2014. Sedangkan prestasi laba sebelum pajak, peneliti menggunakan teknik dokumentasi yakni dengan data laporan keuangan perusahaan lima tahun terakhir 2010-2014.

Untuk memperjeles uraian di atas, berikut digambarkan skema desain penelitian :



Gambar 3. Skema Desain Penelitian

B. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

1. Definisi Operasional Variabel

Adapun definisi operasional yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a) *Total Quality Management* (TQM) adalah manajemen perusahaan PT Semen Tonasa secara keseluruhan.
- b) Laba sebelum Pajak adalah keuntungan yang diperoleh perusahaan sebelum dikurangi pajak dalam satu kurun waktu tertentu.

2. Pengukuran Variabel

- a) *Total Quality Management* (TQM)

Variable TQM diukur menggunakan rupiah (Rp) berdasarkan data dokumentasi volume produksi perusahaan yang sesuai dengan Sistem Manajemen Mutu QMS ISO 9001:2008

- b) Laba Bersih

Variable laba bersih diukur menggunakan rupiah (Rp) dengan menggunakan dokumentasi laporan keuangan perusahaan.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Sugiyono (2014; 80) menyatakan bahwa “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data produksi dan laporan keuangan PT Semen Tonasa.

2. Sampel

Menurut Sugiyono (2014: 91), “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi”. Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian kali ini yaitu teknik pengambilan sampel non-probability. Teknik pengambilan sampel non-probability adalah teknik pengambilan yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur atau anggota dari populasi untuk dijadikan sampel. Dalam hal ini sampelnya adalah data volume produksi dan laporan keuangan PT Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep dari tahun 2010 sampai tahun 2014.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dokumentasi

Menurut Margono (2010:181),”teknik dokumentasi merupakan cara mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis, seperti arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil atau hukum-hukum, dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti”. Dalam penelitian ini data yang diperlukan dengan menggunakan teknik dokumentasi adalah informasi mengenai data produksi dan Laba sebelum pajak dimana data tersebut diperoleh dari perusahaan.

E. Rancangan Analisis Data

Berdasarkan hipotesis yang telah dikemukakan di atas, maka metode yang digunakan dalam penulisan ini adalah:

1. Uji Regresi Linear Sederhana

Untuk mengetahui pengaruh TQM terhadap laba sebelum pajak digunakan analisis regresi linear sederhana, dengan menggunakan rumus sebagai mana yang dikemukakan oleh Sugiyono (2014:188) yaitu:

$$\hat{y} = a + bX$$

Dimana:

\hat{y} = Variabel yang dipengaruhi (terikat) yaitu Laba sebelum pajak.

X = Variabel yang mempengaruhi (bebas) yaitu TQM

a = Konstanta (angka konstan)

b = Koefisien regresi

2. Analisis Korelasi *Product Moment*

Analisis korelasi linear sederhana adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana pengaruh *Total Quality Management* (TQM) terhadap laba bersih, maka penulis menggunakan analisis korelasi *product moment* yang dikemukakan oleh Sugiyono (2012:228) sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_1 Y_1 - (\sum X_1)(\sum Y_1)}{\sqrt{\{n \sum x_i^2 - (\sum X_i)^2\} \{n \sum Y_i^2 - (\sum Y_i)^2\}}}$$

Dimana:

r = Korelasi antara variabel x dan y

n = Jumlah tahun yang diamati

Y = Variabel dependen (Harga saham)

X = Variabel independen (*Net profit margin*)

Selanjutnya untuk dapat memberi interpretasi besarnya hubungan koefisien korelasi antara kedua variabel, maka digunakan pedoman interpretasi nilai koefisien korelasi (r) yang dikemukakan oleh Sugiyono (2014:231):

Tabel 2. Pedoman interpretasi nilai koefisien korelasi (r)

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 - 0,199	Sangat rendah
0,20 - 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 - 0,799	Kuat
0,80 - 1,000	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono 2014

3. Uji-t

Merupakan analisis untuk mengetahui signifikansi/keberartian koefisien regresi sekaligus menguji hipotesis yang diajukan. Agar hasil yang diperoleh regresi dapat dijelaskan hubungannya, maka hasil regresi tersebut akan diuji menggunakan uji-t dengan derajat kepercayaan 0,05. Adapun rumus Uji-t sebagaimana yang dikemukakan oleh Sugiyono (2013:184) adalah:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Dimana:

t = Uji perbandingan (nilai t yang dihitung)

n = Jumlah sampel

r = Nilai koefisien korelasi

r^2 = Koefisien determinasi

Dalam penelitian ini, akan dilakukan pengujian dengan membandingkan nilai signifikansi yang diperoleh dengan nilai α , dimana nilai $\alpha = 5\%$ (0,05), dengan kriteria pengujian sebagai berikut:

H_0 = tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel X dan Y.

H_1 = terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel X dan Y.

- Bila nilai signifikan $\geq \alpha$ (0,05), maka keputusannya adalah menolak H_1 dan menerima H_0 yang berarti variabel independen (hutang) tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (laba bersih sebelum pajak).
- Bila nilai signifikansi $\leq \alpha$ (0,05), maka keputusannya adalah menolak H_0 dan menerima H_1 , yang berarti variabel independen (X) berpengaruh terhadap variabel dependen (Y).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Pabrik Semen Tonasa I

Pabrik Semen Tonasa I ini terletak di Kelurahan Tonasa, Kecamatan Balocci, Kabupaten Pangkep Provinsi Sulawesi Selatan, yang didirikan berdasarkan ketepatan Majelis Permusyawaratan Rakyat Sementara RI No. II/MPRS/1960 tanggal 6 Desember 1960. Pada tanggal 15 Juni 1960 diadakan survey bahan baku yang dilakukan team Technoexport Cekoslowakia dengan dibantu oleh lembaga Geologi Bandung dari tanggal 8 Agustus 1960 sampai dengan tanggal 5 Mei 1961. Sedangkan analisa bahan baku dilakukan oleh Balai penelitian Kimia Makassar.

Pabrik Semen Tonasa I didirikan di atas tanah seluas 639,7 hektar dengan luas bangunan 55,182 m² dan beroperasi dengan kapasitas terpasang 20.000 ton semen pertahun. Pembangunan pabrik semen ini dimulai sejak tahun 1960-1968, yang pengoperasiannya diresmikan oleh menteri perindustrian M. Yusuf pada tanggal 2 November 1968.

Berdasarkan peraturan pemerintah RI No. 54 tahun 1971 tanggal 8 September 1971, pabrik Semen Tonasa I yang berstatus proyek ditetapkan sebagai BUMN yang berbentuk perusahaan umum (perum). Kemudian dengan peraturan pemerintah No. 1 tahun 1975 tanggal 9 Januari 1975, bentuk perum tersebut diubah menjadi perusahaan perseroan.

Dalam perkembangan operasinya terjadi beberapa perubahan diantaranya kenaikan harga bahan bakar minyak sehingga lambat laun operasional pabrik dengan menggunakan proses basah, dianggap tidak ekonomis lagi. Di samping itu pabrik Semen Tonasa II sudah mulai beroperasi yang berakibat pada penghentian operasi pabrik Semen Tonasa I yang dilaksanakan pada bulan November 1984.

2. Pabrik Semen Tonasa II

Dalam perkembangan selanjutnya didirikan pabrik Semen Tonasa II pada tahun 1976 berdasarkan BAPPENAS No. 023/XC-LC/B.V/76 dan No. 2854/D.I/IX/76 tanggal 2 September 1976. Pembangunan pabrik Semen Tonasa II ini merupakan hasil kerjasama pemerintah RI dengan pemerintah Kanada. Pabrik Semen Tonasa II ini menggunakan proses kering dan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1980 dengan kapasitas terpasang 510.000 ton semen pertahun, dan pada tahun 1991 pabrik dioptimalisasikan secara swakelola menggunakan dana dan tenaga sendiri sehingga kapasitas produksinya meningkat menjadi 590.000 ton semen pertahun. Pabrik ini terletak di Desa Biringere , Kecamatan Bungoro, Kabupaten Pangkajene dan kepulauan dengan jarak 23 km dari pabrik Semen Tonasa I yang diresmikan oleh presiden Soeharto tanggal 28 Februari.

3. Pabrik Semen Tonasa III

Dengan meningkatnya kebutuhan semen, maka didirikan pabrik Semen Tonasa III yang lokasinya berdekatan dengan pabrik Semen Tonasa II, berdasarkan persetujuan BAPPENAS No. 32/XC-LC/B.V/1981. Pembangunan pabrik Semen Tonasa III ini dilaksanakan atas kerjasama RI dengan pemerintah

Jerman Barat, yang selesai pada akhir tahun 1984, dan diresmikan pada tanggal 13 April 1985 oleh presiden Soeharto bersama-sama dengan perdana menteri Singapura Lee Kwan Yew, dengan besar biaya investasi pabrik ini adalah Rp98.807.000.000,00 yang beroperasi dengan menggunakan BCO dan pada tahun 1987 penggunaan bahan bakar BCO pada pabrik Semen Tonasa II dan III diganti dengan menggunakan bahan bakar batu bara.

4. Pabrik Semen Tonasa IV

Untuk memenuhi semen yang semakin meningkat, baik dalam negeri maupun untuk ekspor maka dibangunlah pabrik Semen Tonasa IV yang berlokasi di tempat yang sama dengan pabrik Semen Tonasa II dan III yang dimulai pada triwulan III tahun 1994. Pabrik Semen Tonasa IV yang diresmikan oleh presiden Soeharto pada tanggal 10 September 1996 dengan kapasitas terpasang 2.300.000 ton semen pertahun. Pabrik ini mulai beroperasi secara komersial pada tanggal 1 November 1996.

5. Pabrik Semen Tonasa V

Pertumbuhan *demand* dan kestabilan ekonomi dalam negeri membuat produsen semen dalam negeri berlomba dalam peningkatan kapasitas dan mengundang para investor luar untuk berinvestasi dibidang industri semen. Oleh karena itu, pemerintah melalui PT Semen Indonesia (persero) Tbk, dan salah satu *operating company*-nya PT Semen Tonasa telah merealisasikan proyek strategis pembangunan pabrik Semen Tonasa V dengan kapasitas 2.500.000 ton/tahun untuk menjawab pertumbuhan permintaan pembangunan di Kawasan Timur Indonesia.

Pembangunan proyek Tonasa V dimulai sejak 24 Februari 2009, sejak berita acara proyek diserahkan saat itu dari PT Semen Gresik (persero) Tbk kepada PT Semen Tonasa. Pabrik Semen Tonasa V telah beroperasi secara komersial pada bulan Februari tahun 2013. Setelah pabrik Semen Tonasa unit V beroperasi maka PT Semen Tonasa beroperasi dengan kapasitas 6,7 juta ton, yang menandakan PT Semen Tonasa dapat memenuhi kebutuhan semen untuk Wilayah Timur Indonesia

6. Pengantongan Semen dan BTG *Power Plant*

Pada PT Semen Tonasa juga dilengkapi dengan fasilitas pemuatan semen, baik dalam bentuk curah (*bulk*) maupun dalam bentuk kantong (*zak*), serta sarana pengantongan (*packing plant*) yang kini tersebar di beberapa propinsi antara lain:

- a. *Packing plant* Makassar dengan kapasitas 1.200.000 ton semen per tahun.
- b. *Packing plant Samarinda* dengan kapasitaas 600.000 ton semen per tahun.
- c. *Packing plant Pontianak* dengan kapasitas 300.000 ton semen per tahun.
- d. *Packing plant Bali* dengan kapasitas 600.000 ton semen per tahun.
- e. *Packing plant Sorong* dengan kapasitas 300.000 ton semen per tahun.
- f. *Packing plant Bitung* dengan kapasitas 300.000 ton semen per tahun.
- g. *Packing plant Banjarmasin* dengan kapasitas 300.000 ton semen per tahun.
- h. *Packing plant Ambon* dengan kapasitas 300.000 ton semen per tahun.
- i. *Packing plant Palu* dengan kapasitas 300.000 ton semen per tahun.

Maksud dibangunnya unit pengantongan semen dan kelancaran distribusi serta pemasaran semen, khususnya di daerah pemasaran semen tonasa lebih terjamin, *packing plant* tersebut memiliki kapasitas masing- masing 300.000 ton semen pertahun, ada juga yang berkapasitas 600.000 ton pertahun dan 1.200.000 ton pertahun.

7. Jenis- jenis Semen yang di Produksi

Terdapat tiga jenis semen yang diproduksi oleh PT Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep sampai saat ini yaitu sebagai berikut:

1. Semen portland tipe I

Semen portland tipe I adalah semen hidrolis yang dibuat dengan menggiling terak dan gipsum. Semen portland tipe I produksi perseroan memenuhi persyaratan SNI 15-2049-2004 Jenis I dan ASTM C150-2004 Tipe I. Semen jenis ini digunakan untuk bangunan umum dengan kekuatan tekanan yang tinggi (tidak memerlukan persyaratan khusus), seperti bangunan bertingkat tinggi, perumahan, jembatan dan jalan raya, landasan bandar udara, beton pratekan, bendungan/saluran irigasi, elemen bangunan seperti genteng dan lain- lain.

2. Semen portland komposit

Semen portland komposit adalah bahan peningkat hidrolis hasil penggilingan bersama terak semen portland dan gipsum dengan satu atau lebih bahan anorganik, atau hasil pencampuran bubuk semen portland dengan bubuk bahan anorganik lain. Semen portland komposit produksi PT Semen Tonasa memenuhi persyaratan SNI 15-7064-2004. Kegunaan semen jenis ini diperuntukkan untuk kontruksi beton umum, pasangan batu bata, plesteran dan acian, selokan, jalan, pagar dinding, pembuatan elemen bangunan khusus seperti beton pra cetak, dan sebagainya.

3. Semen portland pozzolan

Semen portland pozzolan adalah semen hidrolis yang terdiri dari campuran homogen antara semen portland dan pozzolan halus, yang diproduksi dengan

menggiling klinker semen portland dan pozzolan bersama-sama atau mencampur secara rata bubuk semen portland dan pozzolan atau gabungan antara menggiling dan mencampur, di mana kadar pozzolan 15-40% massa semen portland pozzolan. Semen jenis ini ideal untuk bangunan bertingkat (2-3 lantai), konstruksi beton umum, konstruksi beton massa seperti pondasi plat penuh dan bendungan, konstruksi bangunan di daerah pantai, tanah berair (rawa) dan bangunan di lingkungan garam sulfat yang agresif, serta konstruksi bangunan yang memerlukan kekedapan tinggi seperti bangunan sanitasi, bangunan perairan, dan penampungan air.

8. Pelabuhan Khusus Biringkassi

Pelabuhan Biringkassi yang berjarak 17 km dari lokasi pabrik dibangun sendiri oleh PT Semen Tonasa. Pelabuhan ini berfungsi sebagai jaringan distribusi antara pulau maupun ekspor dan dapat disandari dengan kapal muatan di atas 17.500 ton. Pelabuhan ini juga digunakan untuk bongkar muat barang- barang kebutuhan pabrik, seperti batu bara, gypsum, slag, kertas kraft, suku cadang dan lain- lain. Untuk kelancaran operasi pelabuhan ini dilengkapi dengan rambu- rambu laut dan *mouringbuoy*.

Pelabuhan Biringkassi dilengkapi 5 unit *packer* dengan kapasitas masing- masing 100 ton per jam serta 7 unit ship loader, 4 unit digunakan untuk pengisian semen *zak* dengan kapasitas masing- masing 100 hingga 120 ton perjam, atau sekitar 4.000 ton perhari, 3 unit lainnya digunakan untuk pengisian semen curah dengan kapasitas masing- masing 500 ton perjam atau 6.000 ton perhari. Panjang

dermaga pelabuhan sekitar 2 km diukur dari garis pantai ke laut, sedangkan panjang dermaga untuk standar kapal adalah:

- a. Dermaga 1 : Sebelah utara 429 meter dengan kedalaman 10,5 meter (LWKL). Sebelah selatan 445,50 meter dengan kedalaman 7,5 meter.
- b. Dermaga 2 : Panjang dermaga dengan kedalaman 5 meter (LWL).

9. Konsolidasi dengan PT Semen Gresik (Persero)

Sebelum diakuisisi oleh PT Semen Gresik (Persero) Tbk, pemegang saham PT Semen Tonasa adalah pemerintah RI departemen keuangan, PT Semen Tonasa diakuisisi oleh PT Semen Gresik (Persero) Tbk pada tanggal 15 September 1995 dan kemudian sesuai dengan keputusan RUPSLB pada tanggal 13 Mei 1997 saham portepel dikeluarkan dan dijual kepada Kopkar Semen Tonasa sebanyak 500 lembar, sehingga pemegang saham PT Semen Tonasa adalah PT Semen Gresik (Persero) Tbk dan Kopkar Semen Tonasa. Sesuai kesepakatan Asosiasi Semen Indonesia (ASI) dalam hal pengadaan semen dalam negeri di bawah koordinasi departemen perindustrian dan perdagangan, maka PT Semen Tonasa mendapatkan alokasi wilayah pemasaran semen di Kawasan Timur Indonesia (KTI), sedangkan untuk pasar ekspor semen tonasa menjual beberapa negara di Kawasan Asia.

10. Status Perusahaan

Pada awal berdirinya pabrik Semen Tonasa I dalam masa konstruksi, perusahaan masih berstatus “proyek” di bawah naungan departemen perindustrian dan pembangunan. Dengan selesainya proyek pembangunan pabrik Semen Tonasa

I pada tanggal 2 November 1968, status perusahaan ditingkatkan menjadi status “pabrik” sampai dengan tahun 1971.

Pada tanggal 8 September 1971, pabrik Semen Tonasa ditetapkan menjadi BUMN yang berbentuk “Perusahaan Umum” (PERUM) berdasarkan PP No. 54 tahun 1971. Pada tanggal 9 Januari 1975, perusahaan meningkat menjadi “Perusahaan Perseroan” berdasarkan PP No. 1 Tahun 1975 dan status perseroan ini berlangsung hingga sekarang.

11. Sistem Penjualan Semen Tonasa

Wilayah pasar semen tonasa adalah sebagian besar Kawasan Timur Indonesia (KTI). Sistem penjualan semen tonasa yaitu dengan sistem:

a. Penjualan melalui kapal laut terdiri atas:

1. FBO (*Free On Board*)

FBO adalah salah satu cara penjualan semen tonasa dengan menggunakan kapal laut. Pihak Tonasa bertugas untuk mengantarkan semen sampai di atas kapal. Selanjutnya seluruh biaya pengangkutan, biaya yang timbul di kapal, dan biaya pembongkaran ditanggung sendiri oleh pihak distributor.

2. CIF (*Cost Insurance and Freight*)

CIF juga merupakan sistem penjualan semen tonasa dengan menggunakan kapal laut. Pada sistem ini pihak Tonasa yang menyediakan kapal dan mengantarkan semen sampai pelabuhan tujuan. Biaya pembongkaran ditanggung oleh pihak distributor.

b. Penggunaan Truk

Meliputi wilayah yang mempunyai *packing plant* atau penjualan yang melalui pabrik. Penjualan melalui truk terbagi atas:

1. FOT (*Free On Truck*)

FOT adalah sistem penjualan Semen Tonasa dengan menggunakan truk di mana dalam hal ini distributor sendiri yang langsung ke pabrik Semen Tonasa untuk mengambil barang/ semen yang telah dipesan terlebih dahulu. Pada saat pengambilan barang/ semen pihak distributor memperlihatkan Surat Perintah Pengambilan Semen (SPPS) dan No. DO (*Deliver Order*) yang diterbitkan oleh PT Semen Tonasa bagian pemesaran. Jika telah memperlihatkan surat tersebut maka pihak distributor baru akan dilayani.

2. *Franco*

Franco adalah sistem penjualan semen tonasa dengan menggunakan truk. Pada sistem ini pihak Tonasa mengantarkan barang / semen pesanan distributor .

12. Wilayah Pemasaran

Semen yang di hasilkan oleh PT Semen Tonasa dipasarkan di beberapa wilayah yang meliputi:

- a. Dalam Negeri
 1. Wilayah I, yang meliputi seluruh Sulawesi.
 2. Wilayah II, yang meliputi seluruh Kalimantan, Jawa Tengah dan DKI.
 3. Wilayah III, yang meliputi seluruh Papua, Maluku, NTB, NTT dan Bali.
- b. Luar Negeri : PT Semen Tonasa juga telah mengeksport produknya ke luar negeri, salah satunya adalah Dili.

13. Visi dan Misi Perusahaan

- a. Visi : Menjadi perusahaan persemenan terkemuka di Asia dengan tingkat efisiensi yang tinggi.
- b. Misi
 1. Meningkatkan nilai perusahaan sesuai keinginan stakeholder.
 2. memproduksi semen untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan kualitas dan harga bersaing serta penyerahan tepat waktu.
 3. Menggunakan teknologi yang lebih efisien, aman dan ramah lingkungan.
 4. Membangun lingkungan yang mampu membangkitkan motivasi karyawan untuk bekerja secara profesional.

B. Penyajian Data dan Pembahasan Hasil Penelitian

1. Penyajian Data

TQM berpengaruh terhadap laba, apabila dengan adanya TQM perusahaan dapat meningkatkan labanya. Unsur-unsur/karakteristik TQM yang diterapkan oleh perusahaan dapat menghasilkan sistem kerja yang baik, mutu produk yang lebih baik, efektivitas biaya, dan pada akhirnya menghasilkan laba yang lebih baik.

Table 3. TQM dan Laba Sebelum Pajak PT Semen Tonasa Periode Lima tahun Terakhir (dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	TQM	Laba Sebelum Pajak
2010	3,648	738,266
2011	3,869	742,056
2012	4,747	880,731
2013	5,979	943,915
2014	6,122	975,622

Sumber: PT Semen Tonasa bagian Keuangan

Berdasarkan table 3. di atas dapat dilihat peningkatan TQM dan laba sebelum pajak perusahaan lima tahun terakhir. Pada tahun 2010 nilai TQM sebesar Rp3.648.000.000,- dan laba sebelum pajak sebesar Rp738.266.000.000,-. Kemudian pada tahun 2011 nilai TQM mengalami peningkatan menjadi Rp 3.869.000.000,- dan laba sebelum pajak mengalami peningkatan menjadi Rp 742.056.000.000,-. Kemudian pada tahun 2012 nilai TQM mengalami peningkatan menjadi Rp 4.747.000.000,- dan laba sebelum pajak mengalami peningkatan menjadi Rp880.731.000.000,-. Kemudian pada tahun 2013 nilai TQM mengalami peningkatan menjadi Rp 5.979.000.000,- dan laba sebelum pajak mengalami peningkatan menjadi Rp 943.915.000.000,-. Kemudian pada tahun 2014 nilai TQM mengalami peningkatan menjadi Rp 6.112.000.000,- dan laba sebelum pajak mengalami peningkatan menjadi Rp 975.622.000.000,-.

2. Pembahasan Hasil Penelitian

a. Analisis Regresi Linear Sederhana

Selanjutnya untuk mengetahui pengaruh TQM terhadap laba sebelum pajak pada PT Semen Tonasa, digunakan analisis regresi linear sederhana, korelasi dan uji-t dengan menggunakan program SPSS (*Statistic Product and Service Solution*) versi 20 *for windows*. Berdasarkan data pada tabel 3, maka diperoleh hasil analisis sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	395099,002	55649,371		7,100	,006
TQM	94,607	11,173	,980	8,468	,003

a. Dependent Variable: Laba sebelum Pajak

Berdasarkan tabel 4, maka dapat dibuat persamaan regresi linear sederhana dimana nilai a yang diperoleh sebesar 395.099,002 dan nilai b sebesar 94,607, sehingga jika dimasukkan kedalam persamaan maka hasilnya adalah sebagai berikut:

$$\hat{Y} = 395.099,002 + 94,607X$$

Dari rumus di atas, dapat diketahui bahwa nilai konstanta sebesar 395.099,002 adalah besarnya perubahan laba sebelum pajak yang dapat dicapai tanpa memperhatikan tinggi rendahnya TQM perusahaan, sedangkan nilai koefisien regresi sebesar 94,607x, yang berarti bahwa setiap kenaikan TQM sebesar Rp 1, maka akan terjadi peningkatan laba sebelum pajak sebesar Rp94,607.

b. Analisis Korelasi *Product Moment*

Tabel 5. Hasil Analisis Koefisien Korelasi
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,980 ^a	,960	,946	25740,83211

a. Predictors: (Constant), TQM

Selanjutnya yaitu analisis *korelasi product moment* untuk mengetahui besarnya korelasi atau hubungan TQM (X) dengan Laba sebelum pajak (Y). Dari hasil analisis pada tabel 5, dapat diketahui nilai koefisien korelasi (r) sebesar 0,980. Jadi, ada korelasi positif sebesar 0,980 antara TQM dan laba sebelum pajak pada perusahaan PT Semen Tonasa. Nilai korelasi sebesar 0,980 menunjukkan

bahwa apabila TQM meningkat, maka akan berpengaruh positif terhadap laba sebelum pajak yang pengaruhnya berada pada kategori kuat.

Dalam tabel ini juga dapat diperoleh nilai r^2 atau koefisien determinasi, yang menunjukkan seberapa bagus model regresi yang dibentuk oleh interaksi variabel bebas dan variabel terikat. Nilai koefisien determinasi (r^2) yang diperoleh adalah 0,960=96%, yang dapat ditafsirkan bahwa TQM memiliki pengaruh kontribusi sebesar 96% terhadap laba sebelum pajak perubahan, dan 4% sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor selain TQM.

c. Uji-t

Uji-t digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh signifikan variabel TQM terhadap laba sebelum pajak. Adapun keputusan hasil pengujian terhadap hipotesis yang diajukan adalah, bila nilai Sig. \geq dari α (0,05), maka keputusannya adalah menolak H_1 dan menerima H_0 , yang berarti variabel independen (TQM) tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (laba sebelum pajak). Bila nilai Sig. \leq dari α (0,05), maka keputusannya adalah menerima H_1 dan menolak H_0 , yang berarti variabel dependen (X) berpengaruh terhadap variabel independen (Y). Berikut adalah tabel hasil uji-t dengan menggunakan program SPSS 20:

Tabel 6. Hasil Uji-t TQM (X) terhadap Laba Sebelum Pajak (Y)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	395099,002	55649,371		7,100	,006
TQM	94,607	11,173	,980	8,468	,003

a. Dependent Variable: Laba sebelum Pajak

Berdasarkan hasil uji-t pada tabel 9 di atas, maka diperoleh nilai $\text{Sig.} = 0,003 \leq \alpha (0,05)$, dengan demikian, model persamaan regresi berdasarkan data penelitian berarti bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara TQM terhadap laba sebelum pajak pada perusahaan *PT Semen Tonasa*. Sehingga hipotesis yang diajukan “Diduga bahwa TQM berpengaruh positif signifikan terhadap laba sebelum pajak pada perusahaan *PT Semen Tonasa*.” **diterima.**

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Pengaruh TQM terhadap Laba sebelum pajak, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis regresi linear sederhana $\hat{Y} = 395.099,002 + 94,607X$ yang berarti bahwa nilai konstanta sebesar 395.099,002 adalah besarnya laba sebelum pajak yang dapat dicapai tanpa memperhatikan tinggi rendahnya nilai TQM perusahaan, sedangkan nilai koefisien regresi sebesar 94,607X dapat diartikan bahwa setiap peningkatan nilai TQM sebesar Rp1, maka akan terjadi peningkatan laba sebelum pajak sebesar Rp94,607.
2. Berdasarkan uji korelasi diperoleh nilai r sebesar 0,980. Nilai tersebut menunjukkan hubungan yang kuat antara TQM dengan laba sebelum pajak. Sedangkan koefisien determinasi (r^2) = 0,960 atau 96% yang berarti bahwa kontribusi TQM terhadap laba sebelum pajak sebesar 96%, sedangkan sisanya sebesar 4% ditentukan oleh faktor lain diluar faktor yang diteliti dalam penelitian ini.
3. Berdasarkan hasil uji-t yang telah dilakukan, diperoleh nilai $\text{Sig.} = 0,003 \leq$ dari kriteria signifikan $\alpha = 0,05$. Hasil tersebut menunjukkan nilai yang signifikan, yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara TQM terhadap laba sebelum pajak, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Dari analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa TQM berpengaruh

positif dan signifikan terhadap Laba sebelum pajak pada Perusahaan PT Semen Tonasa.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis mengajukan saran yang dapat digunakan sebagai pertimbangan yaitu:

1. Bagi perusahaan PT Semen Tonasa diharapkan agar melakukan perbaikan mutu secara terus-menerus untuk dapat bersaing pada era Asean Economic Community (AEC) dan untuk meningkatkan laba perusahaan secara terus-menerus.
2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan agar mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel independen lain yang turut mempengaruhi laba sebelum pajak sehingga hasil yang diperoleh dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan bagi manajemen dalam peningkatan mutu produk perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. 2004. *Intermediate Accounting*. Edisi Kedelapan. Yogyakarta: BPFE.Yogyakarta.
- Bina Produktivitas Tenaga Kerja, 1998. *Manajemen Mutu Terpadu*. Jakarta. Departemen Tenaga Kerja.
- Chairany. Nurul dan Wahyuni Lestari P. 2011, Pengaruh *Total Quality Management Terhadap Kinerja Perusahaan Melalui Kepemimpinan dan Perilaku Produktif Karyawan*, Skripsi, Makassar: FT Universitas Hasanuddin.
- Chase. Richard B., Nicholas J. Aquilano, F. Robert Jacobs. 2005. *Operation Management for Competitive Advantage, Eleventh Edition*, USA: McGraw- Hill Inc.
- Gaspersz. Vincent. 2001. *Total Quality Management*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Hardjosoedarmo Soewarso. 1997. *Dasar-dasar Total Quality Manangement*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Ibrahim Buddy. 1997. *Total Quality Managemnt*. Jakarta: Penerbit Djambatan.
- Hery. 2009. *Teori Akuntansi*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Jogiyanto. H, M. 2008. *Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman*, Yogyakarta: BPFE-UG.
- Juran. J.M. 1989. *Juran on Leadership for Quality*, The Free Press, MacMillan Inc. E. Nugroho (penterjemah). 1995. *Kepemimpinan Mutu*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Kasmir. 2010. *Pengantar manajemen Keuangan*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana.
- Kotler. Philip, Swee Hoon A., Siew Meng L., Chin Tiong T. 1996. *Marketing Management An Asian Perspective*, 1th edition, Prentice Hall Int. Fandy Tjiptono (penterjemah). 2000. *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Margono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta.

- Nasution, M.N. 2005. *Manajemen Mutu Terpadu*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Paskard, T.D.S.W. 1995. *TQM and Organizational Change and Development*. New York: Rockefeller College Press.
- Rahardjo, Budi. 2002. *Teori Akuntansi*. Yogyakarta: Gadjah Mada University
- Subramanyam, K.R., Wild, John J. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Buku 1. Edisi Kesepuluh. Penerbit: Salemba Empat.
- Samryn, L. M. 2011. *Pengantar Akuntansi: Mudah Membuat Jurnal dengan Pendekatan Siklus Transaksi*. Cetakan Pertama. Jakarta: Rajawali Pers.
- Soemarso, SR. 2005. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku 2. Edisi Kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: ALFABETA.
- Sumardi. 2010. *Akuntansi: Siklus Akuntansi Perusahaan Jasa dan Perusahaan Dagang*. Jakarta: Yudistira.
- Tjiptono. Fandy dan Anastasia Diana. 2003. *Total Quality Management*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI
Alamat : Jl. AP. Pettarani Kampus UNM Gunung Sari Baru Makassar Telp.
889464

Nomor : 2427/UN.36.22/PL/2015

Lamp. : -

Hal : Permintaan Izin Melaksanakan Pra Penelitian

Yang Terhormat,

Direktur, PT Semen Bosowa Maros

di -

Tempat

Dengan Hormat,

Dimohon kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini, dapat diberikan izin mengadakan pra penelitian untuk keperluan penelitian dalam rangka penulisan skripsi:

Nama : **Hasnawati**
NIM : 1192040034
Prodi : Pendidikan Akuntansi/S1
Fakultas : Ekonomi

Dosen pembimbing:

1. Dr. H. Muhammad Azis, M. Si
2. Dr. Hj. Johana Mano, M. Si

Masalah yang diteliti:

Pengaruh *Total Quality Management* (TQM) terhadap Laba Usaha pada PT Semen Bosowa di Kabupaten Maros

Atas bantuan dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Makassar, 04 Juni 2015

Pembantu Dekan Bidang Akademik
Fakultas Ekonomi UNM



Dr. H. Muhammad Azis, M. Si
NIP. 19591231 198601 1 005

Tembusan :

Ketua Prodi Pendidikan Akuntansi



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN
KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI**

Jl. A. P. Pettarani Kampus UNM Gunungsari Baru Makassar Telp. (0411) 889464

Makassar, 14 Desember 2015

Nomor : 2427/UN 36.22/PL/2015
Lamp. : -
Hal. : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth.
Bapak Gubernur Sulawesi Selatan
Cq. Kepala UPT P2T BKPM Provinsi Sulawesi Selatan
Di -
Tempat

Dengan hormat,

Dimohon dengan kiranya kepada mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini, dapat diberikan izin mengadakan penelitian untuk keperluan penelitian dalam rangka penulisan skripsi:

Nama : Hasnawati
NIM : 1192040034
Prodi : Pendidikan Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Dosen Pembimbing:

1. Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
2. Sahade, S.Pd, M.Pd

Masalah yang diteliti:

"Pengaruh Total Quality Management (TQM) terhadap Laba Usaha pada PT Semen Tonasa"

Atas bantuan dan kerjasama Bapak, kami ucapkan terima kasih.

Pembantu Dekan Bidang Akademik
Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Makassar,

Dr. H. Muhammad Azis, M.Si
NIP. 19591231 1981601 1 005

Tembusan:

1. Ketua Prodi Pendidikan Akuntansi
2. Fakultas Ekonomi



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL DAERAH
 Unit Pelaksana Teknis – Pelayanan Perizinan Terpadu
 Jln. Bougenville No. 5 Telp (0411) 441077 Fax. (0411) 448996
MAKASSAR 90222

Makassar, 15 Desember 2015

Nomor : 16249/P2T-BKPM/19.36P/VII/12/2015
 Lampiran : -
 Perihal : Izin Penelitian

Kepada

Yth. Pimpinan PT Semen Tohasa Pangkep

di-
Pangkep

Berdasarkan surat Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Ekonomi UNM Makassar Nomor : 2427/UN.36.22/PL/2015 tanggal 14 Desember 2015 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini :

Nama : Hasnawati
 Nomor Pokok : 119 204 0034
 Program Studi : Pend. Akuntansi
 Pekerjaan : Mahasiswa
 Alamat : Jl. A.P Pettarani Kampus UNM Gunung Sari, Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

"PENGARUH TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM) TERHADAP LABA USAHA PADA PT SEMEN TONASA"

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. 16 Desember 2015 s/d 16 Februari 2016

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan dipergunakan seperlunya.

a.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
 KEPALA BADAN KOORDINASI PENANAMAN MODAL DAERAH
 PROVINSI SULAWESI SELATAN
 selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu



A. M. YAMIN, SE., M.S

Pangkat : Pembina Utama Madya
 NIP : 19610513 199002 1 002

TEMBUSAN : Kepada Yth :

1. Pembantu Dekan Bid. Akademik Fak. Ekonomi UNM Makassar di Makassar;
2. Perfinsigai



PT SEMEN TONASA
SEMEN INDONESIA GROUP

Nomor : 368 / ST/PA.11/42.20/12-2015
 Lampiran : -
 Perihal : **Penelitian**

Pangkep, 16 Desember 2015

Kepada Yth
BKPMMD Prov Sul-Sel
Jln. Bougenville No.5
Di-

Makassar

Dengan hormat,

Menunjuk surat No. 16249/P2T-BKPMMD/19.36P/VII/12/2015 tertanggal 15 Desember 2015 perihal tersebut di atas, bersama ini disampaikan bahwa permohonan dimaksud dapat disetujui atas nama :

1. Hasnawati
NIM. 119 204 0034
Program Studi : Pend Akuntansi

Program Studi Akuntansi, berkaitan dengan hal tersebut diharapkan kepada mahasiswa yang bersangkutan mempersiapkan Proposal/Quisioner dan alat pengumpul data lainnya sebelum melaksanakan **Penelitian, pada bulan Desember 2015.**

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



PT Semen Tonasa
 a.n. Direksi

DR. Ir. H. Rego Devila, MM
 Senior Manager Of Training

Tembusan :
 1. Yth, Kadep SDM
 2. Pertiinggal.

ZZM/terima.takdir



No. QSC 00753 No. EMS 00095



No. OSH 00169



0045.2001



PERINGKAT HIJAU
 SEJAK TAHUN 2013



Kantor Pusat / Pabrik : Biring Ere Pangkep – Sulawesi Selatan – 90651. Telp. (0410) 312345
 Hunting 310009, 310019, 310058, 310034 (Pemasaran), 310010, 310020 (Pengadaan), 310050
 (Sekdir), Fax. (0410), 310006, 310007, 310008 (Sekdir), 310010 (Pengadaan), 310060 (Pemasaran),
 310061 (Teknik & Utilitas).
 Kantor Penghubung : Jl. Khairil Anwar No. 1 Makassar – Sulawesi Selatan 90112, Telp. (0411)
 3621823. Fax (0411) 3621823 Po. Box 114 .
 Kantor Perwakilan : Gedung Graha Irama Lt. 11 Blok X – 1 Jl. H.R.Rasuna Said Kav. 1-2 Jakarta
 12950 Telp. (021) 5261161-4 Fax (021) 5261160. E-Mail: www.sementonasa.co.id



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI
Jl. A.P. Pettarani Kampus UNM Gunungsari Baru Makassar Telp. 889464

Makassar 24 Maret 2016

Nomor : 1509 / UN.36.11/PP/2016
Lamp. : 1 (Satu) Berkas
Hal : Permohonan Ujian Skripsi
Program Strata Satu

Kepada
Yth. Bapak Dekan FE Universitas Negeri Makassar
di Makassar

Dengan Hormat,
Yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama/NIM : Hasnawati / 119 204 0034
2. Tempat / Tgl. Lahir : Maros / 20 Mei 1992
3. Fakultas/Prodi : Ekonomi / Pendidikan Akuntansi
4. Pekerjaan : Mahasiswa
5. Alamat : Dusun Kassi, Desa Baruga, Kec. Bantimurung, Maros

Dengan ini mengajukan permohonan untuk Ujian Skripsi Program Strata Satu. Bahwa kami telah menyelesaikan Ujian Tentamen Mata Kuliah pada Program Strata Satu (S1). Adapun Judul Skripsi yang kami ajukan untuk ujian berjudul:

"PENGARUH TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM) TERHADAP LABA SEBELUM PAJAK PADA PT SEMEN TONASA DI KABUPATEN PANGKEP"

Sebagai bahan pertimbangan Bapak, bersama ini kami lampirkan :

1. Daftar Riwayat Hidup diketahui unsur Pimpinan Fakultas
2. Fotocopy Ijazah Terakhir
3. Keterangan Berkelakuan Baik dari Pimpinan Fakultas
4. Keterangan Bebas Perpustakaan UNM
5. Daftar Nilai SIMPADU yang sudah ditanda tangani Ketua Jurusan
6. Foto copy pembayaran SPP dan KRS terakhir
7. Pas foto hitam putih dan kedua telinga harus kelihatan (PAKAI JAS)
 - a. Ukuran 2 x 3 cm = 1 (satu) lembar
 - b. Ukuran 3 x 4 cm = 3 (tiga) lembar

Atas persetujuan Bapak sangat kami harapkan dan atasnya diucapkan terima kasih.



Drs. H. Muhammad Nur
NIP. 19581231 198503 1 011

Pemohon,

Hasnawati
NIM. 119 204 0034

Catatan:

Nomor 1 s.d. 6 masing-masing 2 (dua) rangkap (1 rangkap untuk BAAK dan 1 rangkap untuk Fakultas)

RIWAYAT HIDUP



HASNAWATI lahir di Maros, Kecamatan Bantimurung, Kabupaten Maros pada tanggal 20 Mei 1992. Anak kedua dari tiga bersaudara. Buah hati pasangan dari Bapak Hanas dengan Ibu Hj. Mauriah.

Riwayat pendidikan: Pada 2000 memulai pendidikan di

SD No. 40 Inp. cambajawa dan tamat pada tahun 2005. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan pada Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 2 Bantimurung dan tamat pada tahun 2008. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan pada sekolah SMA Negeri 1 Maros dan tamat pada tahun 2011. Pada tahun 2011 pula penulis kemudian melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Negeri pada program Strata Satu (S1) di Universitas Negeri Makassar (UNM) Fakultas Ekonomi (FE) dan terdaftar sebagai mahasiswa jurusan Pendidikan Akuntansi.